



KALUZA & ZANKL
WERBEAGENTUR KG



Thomas Zankl,
Geschäftsführender Gesellschafter
der KALUZA & ZANKL
Werbeagentur KG

Kontaktdaten

KALUZA & ZANKL
Werbeagentur KG
Pelkovenstraße 81 B
80992 München
Telefon: +49 89 14884000
Fax: +49 89 14884004
E-Mail: easy@mailing-experten.de
Web: www.mailing-experten.de
www.kaluza-zankl.de

www.mailing-experten.de, dahinter verbirgt sich eine professionell einfache Idee: Direktmailings schnell und einfach realisieren – mit kompetenten und erfahrenen Partnern
Das Portal www.mailing-experten.de, eine Kooperation der Werbeagentur KALUZA & ZANKL mit ihrem Druckpartner FÖRSTER DRUCK, bietet ein umfassendes Angebot für Mailings jeder Art. Darüber können beliebig Bestandteile zusammengestellt werden, um das für die geplante Aktion passende Mailingpackage zu generieren. Die Marktteilnehmer erhalten damit ein einfaches Instrument, um – unterstützt durch Direktmarketing-Profis mit langjährigem Know-how – schnell und unkompliziert komplette Mailing-Aktionen zu erstellen. Der Vorteil dabei: leicht zu handhaben und pauschalierte Festpreise für absolut professionelle Lösungen.

Easy Mailing – mit www.mailing-experten.de



Kompetente Partner für Ihre individuelle Kundenansprache

Die Experten der Plattform übernehmen die komplette Abwicklung der Aktionen. Von der Gestaltung, der Produktion, der Adressbeschaffung oder Aufbereitung und Qualifizierung des eigenen Bestandes bis zur portogünstigsten Versandart und zur termingerechten Postauflieferung. Auch die Response-Aufnahme, -Erfassung und -Auswertung kann an die Profis der Mailing-Experten abgegeben werden.

Warum Direktmarketing?

Die genaue Selektion der Zielgruppen ermöglicht mittels geeigneter Mailingaktionen eine direkte und personalisierte Ansprache von bestehenden und potentiellen Kunden – mit nur geringen Streuverlusten. Also die direkte und individuelle Kommunikation, den Dialog mit der Zielgruppe.

Die Vorteile liegen auf der Hand

Diese Form der Ansprache ist durch Responseelemente und Rückläufer exakt plan- und messbar, erleichtert die Aktualisierung der eigenen Adressdatenbank oder auch deren Erweiterung und Optimierung. Zudem ermöglicht es keine andere Maßnahme, auch mit einem kleineren Budget die Zielpersonen so zielgerichtet zu bewerben.

Die Attraktivität der Aussendung entscheidet

Entscheidend für die Attraktivität einer Aktion ist natürlich das Angebot und damit die eigentliche Intension des Mailings. Ist es tatsächlich interessant für den Empfänger oder dient es ganz offensichtlich der Adressgewinnung? Die grafische Gestaltung stellt dazu einen wichtigen Rahmen für den Inhalt dar. Denn Untersuchungen des Leseverhaltens beweisen ganz klar: Ein Erfolg versprechendes Mailing muss

bestimmten formalen Grundsätzen entsprechen, um erstens überhaupt gelesen und verstanden und zweitens möglichst mit einer Bestellung beantwortet zu werden. Ebenso wichtig ist, zu beobachten, in welcher Qualität, Frequenz und Professionalität die Mitbewerber den Kundendialog führen, da dies bereits die Erwartungshaltung der Zielgruppe prägt und somit die Messlatte legt.

Nur was ankommt kann wirken

Neben dem Produkt selbst spielt die Auswahl der richtigen Zielgruppe bei jeder Mailingaktion eine, wenn nicht sogar die entscheidende Rolle. Sinnvoll ist es, die eigene Kundendatei zu nutzen und diese gegebenenfalls mit externen Adressen zu ergänzen, um den Bestand aufzustocken. Professionelle Adressverlage bieten hierzu verschiedene Möglichkeiten der Selektion und Anmietung für die B2B- und B2C-Kommunikation.

Fazit: Mailing-Aktionen können so einfach sein – mit einem Klick. Und: durch die hinterlegte Datenbank können Aufwand und auch Kosten schnell und leicht vorab kalkuliert werden.



www.mailing-experten.de – IHRE Online-Plattform für eine professionelle Kundenansprache